SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 14 y 44 minutos)

Damos la bienvenida a los representantes de la firma S.T.A. Ingenieros SRL, propietaria del 40% del capital accionario de Aguas de la Costa Sociedad Anónima, quienes han concurrido a expresar sus opiniones y a evacuar las dudas que pudieran existir sobre el tema que los involucra.

SEÑOR GROSS.- En primer lugar, queremos manifestar la satisfacción y el agradecimiento que sentimos por el hecho de que nos hayan recibido en esta Casa.

Como ya se ha señalado, representamos a la firma S.T.A. Ingenieros, propietaria del 40% del capital accionario de Aguas de la Costa, y en esta oportunidad hemos concurrido el economista Barrenechea, el arquitecto Gervaz, el ingeniero Oitaben y quien habla, también ingeniero.

El motivo de esta comparecencia, expresado en la carta que les acercamos, se basa, fundamentalmente, en dos elementos: en primer lugar, el deseo de que conocieran quiénes somos, en nuestro rostro humano y empresario, los responsables dentro del proyecto de Aguas de la Costa, que tiene trece años de vigencia y, en segundo término, con la intención de conversar sobre algunas inquietudes relacionadas con el trámite del proyecto de ley que está en curso. Estas inquietudes ya las hemos adelantado y comentado con el Directorio actual de OSE, con quienes tenemos un excelente relacionamiento.

Sin perjuicio de hacer una breve exposición, me permito acercarles un resumen de los principales elementos que vamos a exponer.

En principio, a título de presentación de S.T.A. Ingenieros SRL y del proyecto Aguas de la Costa, quiero decir que nuestra empresa es de técnicos nacionales que en 1993, junto con el señor Benencio -empresario de la construcción- llevamos a cabo este emprendimiento, que calificó para la Licitación Pública Internacional Nº 25, que fue lo que OSE entendió pertinente como mecanismo para resolver la problemática del abastecimiento de agua potable y de saneamiento al Este del arroyo Maldonado. De esta forma, se podía dar abastecimiento a La Barra, Manantiales, El Tesoro, El Chorro y José Ignacio, que en aquel momento contaban con un servicio muy limitado de agua, totalmente intermitente en verano; asimismo, carecían de saneamiento, y ya en aquellos años se percibía la pujanza que tenía esa zona del país.

Como manifestaba anteriormente, esta es una empresa de técnicos nacionales, de trabajo y capital nacionales, en la que nosotros como técnicos, en condiciones de riesgo, aportamos nuestra capacidad para lograr una propuesta que fuera tecnológicamente sustentable, funcional, eficiente y competitiva. Como consecuencia de ello, a pesar de competir con empresas argentinas de fuste, ganamos la licitación cumpliendo con todos los requisitos. Cabe destacar, asimismo, que se trató de la oferta de menor precio y de mejor calidad técnica. Eso fue indiscutido; así fue evaluado por la Comisión Calificadora y no fue recusado por ninguna de las partes.

Ello aseguró, entonces, condiciones de competencia y de mercado en la definición de la mejor solución técnico-económica que se implementó.

Corresponde señalar que hemos desarrollado actividades por más de trece años. En el primer año, como lo establecían los requisitos de la licitación, se construyó prácticamente la totalidad de la obra; esto es algo así como una concesión en que primero se hace el puente y luego se cobra el peaje. Aquí no había servicios, por lo que hubo que invertir fuertemente en una zona de escala pequeña -hoy en día tenemos entre 2.500 y 3.000 usuarios- y construir en plazos muy breves -menos de doce meses- todas las obras de producción de agua, redes de abastecimiento, red de colectores y planta de tratamiento de efluentes. Eso se llevó a cabo sin ningún tipo de prórroga, dentro de los plazos contractuales, como corresponde, pero vale señalar que actuar en tiempo y forma fue lo que permitió acceder a la operación del servicio.

Como decía, esto se ha desarrollado por más de trece años con una foja intachable, poniendo todos los recursos humanos y materiales al servicio de lo que nosotros entendemos,

modestamente, como condiciones de excelencia. Es así que, en el campo tecnológico, esta zona cuenta con un servicio continuo, que cumple estándares de calidad de altísimo patrón, superiores a los vigentes en el resto del país, porque las particularidades de la zona obligaban, prácticamente, al doble de dotación de agua de la que normalmente se consume en el resto del país.

Por otra parte, a nivel de tratamiento de aguas tiene tecnologías inéditas: son las primeras plantas en América usando flotación por aire disuelto, que es una tecnología novedosa que asegura estándares de calidad diez veces por debajo de los estándares mínimos admisibles; tiene plantas de tratamiento de aguas residuales con niveles terciarios y toda una red colectora con servicios que, aun en situaciones extremas como lo fue el último temporal de agosto, en función de respaldos de generación eléctrica pudo mantener el servicio en forma permanente.

Quiere decir que es una empresa que siempre ha puesto por encima de los intereses legítimos empresariales, la sustentabilidad y la seguridad del servicio. En ese sentido, la empresa ha invertido en obras extraordinarias, como la toma del arroyo San Carlos, con más de 20 kilómetros de tuberías no previstas originalmente, para poder tener un servicio seguro y sustentable.

Al momento de la construcción, en el año 1993, las inversiones representaron más de U$S 12:000.000 -téngase en cuenta la pequeñez del sistema, con no más de 3.000 servicios- lo que, si hacemos las actualizaciones al día de hoy, supone una inversión del orden de U$S 20:000.000, es decir, U$S 6.000 a U$S 7.000 por vivienda, que debieron ser estrictamente financiados con el producto de la operación y el cobro de la tarifa. Es así que la empresa, con su ingeniería financiera, ha logrado sobrellevar la alta carga de inversión y el repago de sus deudas asociadas a este fuerte componente, soportando además elementos imponderables como la devaluación del año 2002, en que tenía un pasivo en dólares que ha ido reduciendo paulatinamente. Afrontó esos avatares con su caja e inversiones propias, es decir, con su capacidad de financiamiento.

Todo esto le ha permitido mantener el cumplimiento del servicio en condiciones de buena aceptación. Actualmente la zona cuenta con más de un 95% o 98% de cobertura de servicio de agua, y en el área frente a los colectores -que abarca más del 50% del área con densidades medias a altas- tenemos más de un 60% de aceptación, lo cual es muy bueno en estándares nacionales, por ejemplo en comparación con OSE.

Como ya dije, la empresa siempre ha hecho hincapié en la eficiencia de su servicio, porque es la medida de la posibilidad de sustentabilidad del proyecto a largo plazo. Por ejemplo, hoy está en boga medir el nivel de pérdidas en la red de agua y nosotros tenemos un orden de pérdidas inferiores al 20%; esto significa que más del 80% del agua está medida y facturada. Nuestras pérdidas visibles, no visibles y comerciales, son inferiores al 20%, y en el último año fueron de apenas 15%. Eso lo debemos comparar con estándares regionales del orden del 50% de pérdidas, por lo que se trata de un patrón sobresaliente comparado con empresas de primera línea europeas.

En síntesis, con esto quiero dejar constancia de que desde el punto de vista tecnológico la empresa ha puesto todo de sí para cumplir con las obligaciones contractuales, así como con nuestro desafío tecnológico de estar siempre a la vanguardia, aportando todo nuestro conocimiento para que, en su proyecto de largo plazo, la empresa fuera sustentable y diera satisfacción plena a las necesidades y a las demandas de los usuarios. Todo eso se ha hecho en un contexto de fuerte sensibilidad social.

En la zona se observó, desde la primera época, que había un conjunto de usuarios que podían ser considerados como de bajos recursos -aclaro que se trata de una denominación de cierta relatividad, y luego haré mención a ello- y están siendo subsidiados, es decir que gozan de una tarifa claramente inferior, incluso, a la actual de OSE. Este beneficio alcanza a más de 320 usuarios -como dije, el establecimiento de ese subsidio se debió a un acto unilateral de la empresa- que representa cerca del 70% de la población permanente de la zona que va desde La Barra hasta José Ignacio; esa gente está gozando de una tarifa especial, subsidiada por la empresa, que equivale a la tercera parte de la tarifa habitual y es aún menor que la de OSE.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Nos podrían facilitar datos concretos sobre este punto?

SEÑOR GROSS.- Con mucho gusto, señor Senador, y a tal efecto vamos a dejar en poder de la Comisión un cuadro del estado de situación. También podríamos enviarles un cuadro de tarifas

vigentes en la zona.

Por otra parte, atendiendo a esas razones, el año pasado, en lo que entendimos como una medida muy acertada por parte de la Administración actual, en conjunto con la Intendencia Municipal de Maldonado, se hizo un llamado público a eventuales usuarios que tuvieran dificultades en acceder a la tarifa. Eso motivó la presentación de interesados que fueron evaluados por OSE y por la Intendencia, luego de lo cual se nos trasmitió que el número de posibles candidatos a una reducción tarifaria era de trece, quienes inmediatamente, por nuestra parte, fueron asimilados al plan destinado a usuarios de bajos recursos.

Debo mencionar que la condición para acceder a la tarifa de bajos recursos es muy laxa: implica tener ingresos mensuales promedio verificables de menos de U$S 1.000, ser residente permanente y poseer viviendas tasadas, a juicio de un idóneo en el tema, en menos de U$S 70.000. Por lo tanto, encaja en esa categoría, sin dudas, un nivel de bajos recursos bastante calificado. En realidad, muchos quisiéramos encontrarnos en ese nivel de bajos recursos, pero se ha hecho esta colocación tarifaria porque sabemos que ese aspecto, en su momento, se ha planteado como una de las objeciones al servicio de Aguas de la Costa; si bien no se formularon observaciones de carácter técnico, muchas veces se ha utilizado el tema tarifario como un elemento de barrera.

En cuanto al tema de las tarifas, quisiera hacer algunas referencias vinculadas a la competitividad que ésta mantiene.

El primer elemento de competitividad surgió de una licitación internacional, en la que nuestra tarifa media fue del orden de la mitad de la que presentó el segundo. Como se ve, entonces, la tarifa surge claramente de una competencia; no se trató de una elección arbitraria.

Por otro lado, resulta curioso que nuestra tarifa media, que es la que resulta de dividir el ingreso entre los volúmenes de metros cúbicos vendidos, es de orden muy semejante a la tarifa media de OSE -puedo aportar elementos surgidos de análisis conjuntos- si bien tiene una estructura distinta: un cargo fijo muy alto y un cargo variable muy bajo, tal como pedía el pliego de condiciones. Esto está vinculado a la fuerte eficiencia y competitividad de la empresa, que a pesar de la pequeña escala ha permitido lograr una tarifa muy competitiva.

A título de juicio de esta tarifa media, debo decir que en el año 2002 la OSE, junto con la Facultad de Ciencias Económicas, realizó un estudio -después puedo dejar en la Comisión los antecedentes correspondientes- sobre cuáles eran los costos medios -no hablo de precios sino de costos- de los distintos servicios de OSE en cada uno de los departamentos del interior del país, como elemento de comparación. Al respecto, puedo mencionar con fundamento que nuestra tarifa media -es decir, nuestro precio de venta medio- está en el orden de la mitad del costo medio de los servicios del interior. Esto habla de la competitividad y del potencial, aun en escalas pequeñas. Hay que tener en cuenta, a su vez, que se trata de un servicio en el que ya está todo ejecutado. Si visitan la zona, podrán ver que están todas las plantas y las obras de infraestructura, lo que garantiza el servicio para los próximos 25 años.

Otro elemento que califica a los efectos de valorar la competitividad de la tarifa es que, como todo proyecto de inversión, es a largo plazo. La empresa tiene 13 años y recién hace cuatro años que dio sus primeros dividendos, que fueron muy pequeños. En 2002, por las razones por todos conocidas, dio pérdidas, que fueron solventadas por los socios. Recién en los últimos dos años ha comenzado la recuperación de sus ingresos genuinos. Por suerte, los avatares de 2002 llegaron en un momento en el que la empresa tenía un financiamiento propio y externo muy moderado. Concretamente, la devaluación nos tomó con un componente de financiamiento externo bastante reducido, lo que nos permitió solventar la pérdida con cierta elegancia.

Dado que ha habido manifestaciones públicas respecto a que la empresa tiene costos de conexión muy altos, en un ánimo positivo y constructivo quiero manifestar que el costo de conexión de agua potable es del orden de U$S 400 -el costo es en pesos, pero lo digo así para tener una referencia- pero, a la vez, se exonera por dos años del cargo fijo. Además, cabe aclarar que el costo fijo de los dos años supera esos U$S 400, por lo que vendría a ser como un adelanto gratuito del cargo fijo.

Normalmente, no deberían existir razones para no acceder al servicio, ya sea porque se tiene capacidad para hacerlo o porque, de lo contrario, califica por bajos recursos. Eso nos ha permitido, razonablemente, llegar a los usuarios con un servicio accesible y de calidad.

En definitiva, queremos informar a los señores Senadores que se trata de una empresa responsable, que ha cumplido con sus compromisos y que desea seguir haciéndolo. Creemos que es un proyecto sustentable, responsable, respetuoso de los contratos y de las responsabilidades y competitivo. Cabe agregar que, en función de disponer de esta infraestructura y de esta capacidad, se ha podido lograr un desarrollo genuino de los proyectos inmobiliarios en una zona muy calificada desde el punto de vista natural.

Esto es cuanto tengo para decir respecto a la primera parte de nuestra exposición, vinculada a nuestra presentación como empresa y al proyecto Aguas de la Costa.

Por otro lado, quiero hacer referencia a aspectos más específicos, vinculados al trámite del proyecto de ley que está en curso y a su exposición de motivos, a la que tuvimos acceso a través de Internet. En todo momento, y como punto de partida, nuestra actitud ha sido totalmente constructiva y positiva, tratando de conciliar los intereses legítimos de todas las partes. En ese sentido, advertimos que por un lado la Administración tiene ciertas motivaciones vinculadas al tema tarifas y, por otro, existe una legítima aspiración a que el proyecto se mantenga sustentable desde el punto de vista de la funcionalidad, del costo - eficiencia y de la rentabilidad. Todo esto fue parte de nuestra intención inicial, tal como surgía de las reglas de juego definidas a partir de la licitación.

Entonces, en la medida en que hemos sido legítimos cumplidores de un contrato, pretendemos que ahora, que se acerca la madurez del contrato, no se vean menoscabadas nuestras expectativas de retorno en función de las inversiones y apuestas realizadas.

Todo esto ha sido conversado en un clima muy cordial con el Directorio de OSE y, simplemente, queríamos acercarles nuestra opinión como representantes de la empresa. Creímos que eso era lo conveniente, en la medida que entendimos que podía haber ambigüedades vinculadas a la intención de motivos de igualación tarifaria y a un elemento que puede determinar condiciones de caída de los ingresos y pérdida de rentabilidad. Entonces, queríamos mostrar a los señores Senadores nuestro legítimo interés de encontrar los mecanismos que contribuyan a conciliar ambas partes y, particularmente, a lograr la sustentabilidad del proyecto y la rentabilidad de la concesionaria.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- En primer lugar, quiero decir que sería bueno que le sugirieran al Ministerio de Economía y Finanzas que use los límites de ingresos que se acaban de establecer en Aguas de la Costa para el IRPF. Quizás eso solucionaría todos los problemas que tiene la fuerza política de Gobierno en su interna.

Dejando de lado el chiste, quiero formular algunas preguntas de diversa índole. Algunas se refieren a dudas que tengo sobre la información con que contamos. En primer lugar, si disponen de la información, quisiera que me expresaran cuál es la tarifa de bajos recursos.

SEÑOR GROSS.- Tenemos todo el cuerpo tarifario.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- En segundo término, en un trabajo muy completo de Deloitte, que nos fue facilitado por OSE, hay una serie de consideraciones respecto de la evaluación de la empresa, etcétera. En ese trabajo hay una serie de gastos por concepto de alquileres, alojamientos, etcétera, que ellos plantean dejar de hacer en el momento en que se tome parte de la empresa. Quiero saber si ustedes conocen este tema ya que se los cita, en forma reiterada, como fuente de información. Si es posible, queremos que nos saquen de esta duda.

SEÑOR GROSS.- En primer lugar, quiero decir que no tenemos conocimiento del informe, por ello, no puedo brindar una respuesta.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- También quiero saber si pueden facilitar el documento referido al acuerdo de accionistas que mencionan en su presentación. Digo esto porque OSE ha manifestado en esta Comisión que no existió ningún tipo de sindicación de acciones ni nada por el estilo y, probablemente, si bien no la hubo, sí existió un acuerdo de accionistas que establecía algunas pautas en defensa de

las minorías. Por lo tanto, me parece importante que esta Comisión conozca dicho acuerdo; en lo personal, quiero decir que no tengo conocimiento de él y no sé si la Comisión hasta ahora dispone o no de dicha información.

Ustedes ya me han anunciado que no conocen el trabajo de Tea Deloitte donde, claramente, se establecen una serie de caídas, bastante fuertes, en la eficiencia de operación de la empresa, es decir, en la recuperación del agua y en la eficiencia general de los procesos. Esto quiere decir que hay una presunción de que si la gestión pasa a ser administrada por OSE, se estaría asumiendo -de hecho este informe es el que asumió OSE para hacer el trabajo o proponer la potencial compra- una caída sustantiva de la eficiencia. Me gustaría que ustedes nos comentaran su opinión al respecto.

La otra interrogante está relacionada con otro aspecto.

Usted ha formulado algunos comentarios en cuanto al costo de los servicios en el interior y de los precios que cobra la empresa. Aclaro que es muy notorio que los servicios en el interior son subsidiados por los consumidores montevideanos. En este caso, los consumidores montevideanos pasarían a subsidiar a algunos de altos recursos y dejarían de subsidiar, en adición, a los de bajos recursos que, probablemente, según lo que ustedes comentan, estarían comprando el agua por un costo menor que el que pagarían por la tarifa de OSE.

Me gustaría escuchar algún comentario sobre los números, dado que percibo que ustedes, por su naturaleza técnica, conocen a fondo este asunto.

Por último, en mi opinión, hay un conjunto de preguntas que estarían en la línea de por qué no venden. Ustedes, de hecho, tendrían la posibilidad de vender y creo que OSE, por lo que he leído de las manifestaciones que se han vertido, estaría en condiciones o con voluntad de comprar lo cual resolvería, además, algunas de las dificultades de orden jurídico que podría tener esa ley en caso de que, como asumen algunos juristas, fuera inconstitucional.

Entonces, me gustaría saber cuáles son las razones por las que ustedes no venden y, de acuerdo con lo que plantean en este informe que nos han presentado, cómo planean compensarse. Hablan aquí del riesgo de la caída de ingresos y rentabilidad y solicitan habilitar mecanismos o fórmulas de compensación. Desconozco a qué se refieren y no sé cómo se podrían compensar. Es notorio, por lo que sabemos, que la empresa contrata en forma más o menos frecuente y no sé si esto implicaría compensación por fuera o por dentro de la participación de la empresa. Tampoco sé si eso está contemplado o no en ese acuerdo de accionistas existente, por lo que me gustaría que, de alguna forma, nos explicaran cuáles son los mecanismos, instrumentos o fórmulas -como llaman ustedes- de compensación alternativa que podrían ser sugeridas.

Nada más, muchas gracias.

SEÑOR MICHELINI.- En primer lugar, quiero agradecer vuestra visita y, en segundo término, trasmitir que el Estado uruguayo, a través de OSE, es comprador de esta empresa. Como ustedes saben, existe un contrato con el 60% de las acciones y por ley estamos habilitando la compra del 100%. Incluso, algunos pensamos en corregir el texto y que se habilite a comprar el 100% de las acciones en las diferentes empresas, y luego cada negociación se llevará acabo en forma separada; naturalmente, si hay alguien que no quiere vender, no lo hará. Naturalmente, debemos velar por el Estado uruguayo, por la legalidad de la ley -si se aprueba- y por la conveniencia de que sale de un precio razonable.

Es público y notorio que OSE tiene una forma distinta de administrar el agua y que, por el paquete accionario, va a imponer esa forma de administrarla. En algunos casos mejora porque OSE tiene escala, hay programas, hay más tecnologías que, de comprarse para el conjunto, naturalmente Aguas de la Costa las podrá adquirir a un precio menor; pero hay otras cosas con las que los socios minoritarios pueden no estar de acuerdo, más allá de los derechos de la minoría.

Por otro lado, no creo que haya ninguna transferencia de OSE a Aguas de la Costa, ya que ésta es una sociedad legítima con su paquete accionario cuyas entradas y salidas tendrán que estar acordes a la propia economía de esta unidad activa.

En definitiva, señor Presidente, quisiera saber si han evaluado y si tienen conocimiento de todo lo que significa que ahora sea el Estado el que lleve adelante esa sociedad. Incluso, no sé si tienen conocimiento de los distintos planes, pero podemos suministrarles las versiones taquigráficas en las cuales constan las expresiones de los representantes de OSE y de Uragua. Naturalmente, si hoy no están en condiciones de darnos una respuesta, podrán hacerlo por escrito.

Concretamente, deseo preguntar si tienen alguna observación con respecto al tema de la legalidad y al manejo que ha explicitado OSE. Reitero que si desean reunir algún otro elemento para responder, podrán hacerlo por escrito antes de la próxima semana, que es cuando aspiramos a que se vote este proyecto de ley.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Ustedes nos entregaron un cuadro tarifarlo. ¿Es correcto interpretar de él que la tarifa de bajos recursos es fija?

SEÑOR GROSS.- No es así.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Mi consulta obedece a que cuando se habla de las tarifas de bajos recursos, se establece un valor fijo.

SEÑOR GROSS.- Puedo precisar esa información a través de la versión que surge de los ajustes bimensuales.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Quiero saber cuánto paga una persona de bajos recursos y, además, si tiene una tarifa fija o variable.

SEÑOR GROSS.- Me comprometo a hacerle llegar esos datos con total precisión.

Si el señor Presidente me lo permite, pasaré a responder las preguntas formuladas por los señores Senadores.

En primer término, cabe señalar que existe un acuerdo de accionistas vigente entre los dos socios actuales de Aguas de la Costa, es decir, S.T.A. Ingenieros SRL y Aguas de Barcelona, el cual regula los mecanismos de funcionamiento. Éste ha permitido actuar siempre en forma consensuada, privilegiando las motivaciones clásicas de alguien que debe cumplir un servicio público con un contrato y que además, sin duda, procura la razonable rentabilidad para los accionistas, como es la cultura de cualquier empresa privada.

En segundo lugar, en cuanto a la eficiencia en la gestión, como administradores del servicio …

SEÑOR AGUIRREZABALA.- En cuanto al acuerdo de accionistas, pediría que, de ser posible, nos lo envíen. Me interesa saber qué tanto obliga a Aguas de Barcelona a mantener ese acuerdo, en el caso de enajenar su porción. ¿La obliga, o no?

SEÑOR GROSS.- Está obligada por los Estatutos, que contienen ciertas obligaciones para todos los accionistas que ingresan. Por su parte, los acuerdos de accionistas, en general, refieren a regulaciones para con los dos firmantes de ese acuerdo. En consecuencia, sería neutro para un tercero.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Sería neutro para OSE?

SEÑOR GROSS.- Eventualmente, no obligaría a OSE. Distinta es la situación con los Estatutos. Además, hay regulaciones que emanan del cumplimiento de la Ley Nº 16.060, que establecen mecanismos de protección de las minorías.

Por otro lado, quisiera referirme a la eficiencia en la gestión. Tomo conocimiento por primera vez de que hay una asunción en el modelo de análisis del negocio por parte de Tea, en cuanto a que hubiera una reducción de indicadores. Nuestra aspiración fue trasmitida al Presidente de OSE, ingeniero Colacce, y más tarde, el hecho de haber tenido la garantía de que se operará como un socio privado más apuntalando las mejoras de la gestión, realmente nos trasmitió tranquilidad. Esperemos

que esa tranquilidad, en un contexto de sinergia y armonía de socios, logre trasuntarse en una práctica efectiva.

Para quienes formamos parte de S.T.A. -empresa emparentada con Seinco, que opera a nivel nacional y en toda América Latina- este trabajo es nuestra vocación, hablando tanto a nivel personal como empresarial. Somos fervientes operadores y constructores de servicios de agua y saneamiento; entonces, es nuestro trabajo y nuestra cultura -por decirlo así- velar por la salvaguarda de la eficiencia que es, por lo menos a mi entender, el verdadero motivo del uso respetuoso de los recursos escasos. Porque no sólo son escasos los recursos financieros, sino que también lo es ahora el recurso del agua.

Para nosotros, el tema de la pérdida de agua es realmente clave porque no sólo se pierde agua, sino también recursos, energía e inversiones; por eso se debe promover el uso eficiente.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Si no recuerdo mal, aquí se habló de un porcentaje del 50%.

SEÑOR GROSS.- En general, en los servicios tenemos menos de un 20% de pérdidas; concretamente 85 es la cifra que aparece en los indicadores anuales. Hablando en términos económicos, el beneficio marginal de aplicar inversiones para reducir esas pérdidas, ya no compensa con la ganancia. Sin embargo, se ha llegado casi a ese nivel óptimo, desde el punto de vista económico. Todo esto, con prácticas que vienen siendo aplicadas en forma sistemática a la eficiencia, desde hace muchos años.

Para concluir con el tema de la eficiencia, digo que velaríamos por contribuir a un manejo eficiente de la empresa y, en ese sentido, hemos recibido el apoyo de OSE, lo que nos da tranquilidad. Por tanto, desearíamos que las asunciones del modelo de Tea no se cumplan y que, realmente, mantengamos o mejoremos -tal como lo indicamos en el memorando- los indicadores.

SEÑOR MICHELINI.- Supongo que ustedes son conscientes de que OSE está planteando una variación de algunos de los costos, sobre todo los de conexión.

SEÑOR GROSS.- Por nuestra parte, sabemos de la comunicación vinculada al tema de unificación tarifaria. A propósito de eso, menciono que en este momento y desde hace ya más de un año y medio, la conexión está fuertemente bonificada, por lo que no es una de las cuestiones que más nos preocupa. En ese sentido, todo lo que pueda contribuir comercialmente a aumentar el ingreso de usuarios es bienvenido; estamos hablando de una decisión racional que es aplicada por todas las empresas de servicios en un esquema de competencia, sin perjuicio del hecho de estar habilitados a cobrar algo más.

Con relación al tema de las referencias a subsidios internos de OSE, decimos que, a nuestro entender, no nos corresponde expedirnos sobre la forma cómo se manejan los subsidios. A lo que no estamos dispuestos es a que de nuestros recursos se destinaran subsidios. Claramente tenemos una opinión en esta materia, conocemos nuestros usuarios y sabemos que, sin duda, un uso muy generalizado de una determinada práctica tarifaria puede contribuir a subsidios ineficientes. El pliego de condiciones que regulaba esto era muy transparente. Se procuraba que en los costos fijos se reflejaran los de tipo personal, las inversiones, además de todo lo que hace a elementos no variables y, en los costos variables, estrictamente, la energía y los productos químicos. De ahí la estructura tarifaria totalmente disímil a la que tiene OSE; sin duda, una comparación realizada a la ligera -como ocurre muchas veces- conduce a interpretaciones erróneas.

¿Por qué no vendemos? Simplemente porque consideramos que con el modelo de negocio y de proyección de ingresos que está vigente y que, razonablemente, se proyecta hasta el final del período de la concesión, en el año 2018 la empresa vale el doble del precio que estaría pagando OSE. Entonces, es un problema de precio, francamente hablando. No estamos dispuestos a vender y a perder dinero, cuando recién empezamos a ver la punta del negocio, por decirlo así, y cuando hemos hecho un esfuerzo más que sentido en aras de la solvencia y el cumplimiento de los contratos.

Además, en estos momentos, con buen tino, con buen crédito y también con satisfacción, escuchamos a los gobernantes hablar de la necesidad de crear las mejores condiciones en el clima de los negocios en el país para la inversión; entonces, sentimos que ese concepto nos ampara y queremos verlo materializado en la práctica, para que nuestros sanos y legítimos intereses no se vean menguados.

Por último, estamos abiertos a diferentes fórmulas de conversación, porque siempre se hace referencia a la eventualidad de si se cumple. Manifestamos nuestra flexibilidad, nuestro espíritu contributivo y nuestra mayor sinergia a encontrar esas fórmulas que, ante la decisión de que una eventual mayoría quiera hacer una modificación tarifaria y ello genere un deterioro de las cuentas de la empresa, permitan un resarcimiento. Realmente, no las tenemos pensadas, aunque pueden existir muchas. Sin duda, tendrán que estar dentro del marco de la legalidad y de la mayor transparencia para que sean ajustadas a Derecho.

SEÑOR PRESIDENTE.- En alguna oportunidad, el Presidente de OSE manifestó que esta empresa va a seguir funcionando con gestión privada, como ha sido hasta ahora, mientras que, por otro lado, escuché decir al señor Senador Michelini que el sistema de OSE lo va a hacer el Estado. Honestamente, no sé cuál de las dos opciones va a regir, porque no tenemos claro ese tema.

Lo que sí escuché por varias vías -además, en parte lo dijeron acá los Directores del organismo- es que van a tratar de que rija una tarifa distinta a la que plantea la concesión, que es la tarifa de zona balnearia.

Si pasa a regir esa tarifa, tendremos que preguntarnos qué significa para la empresa -que en definitiva es la misma empresa que estaba- desde el punto de vista económico en la actual condición, y cómo modifica el contrato o las expectativas. Además, en ese caso, deberíamos saber si va a haber una compensación y si ésta se va a traducir en más años o en tareas de otro tipo. Eso no lo sabemos; lo que sí sabemos es que van a establecer una tarifa de zona balnearia. Hay un compromiso -que el Directorio de OSE hizo público e incluso lo dio a conocer aquí- en el sentido de llevar la tarifa de zona balnearia del departamento de Maldonado a toda el área que incumbe a Aguas de la Costa.

SEÑOR GROSS.- Nosotros también recibimos esa inquietud. Frente a ello, hicimos algún ejercicio de modelación. El tema es un poco más complejo porque, al tener estructuras tarifarias bien distintas, opera lo que se llama “elasticidad de la demanda”. Quiere decir que al reducirse el precio variable, puede haber tendencia a un mayor consumo y, al aumentar el variable, puede haber tendencia a un menor consumo. No obstante, con algunas simulaciones, dependiendo de años secos (2002, 2003, 2004), uno puede prever una reducción del ingreso total medio del entorno del 10% al 15% en los ingresos totales de la empresa, sin duda susceptibles de ajustes y de análisis. Tal cosa nos lleva a pensar que existe un riesgo de reducción de ingreso y de rentabilidad, que nos preocupa y nos anima a hacer este tipo de planteos -que también hicimos al Directorio de OSE- para que, de alguna manera, encontremos los mecanismos justos que permitan compartir motivaciones, que podrán ser fórmulas de más tiempo, u otras, pero de la manera más transparente y genuina. No aspiramos a ganar más, pero sí a no ganar menos o a ganar lo justo, lo previsto, con el riesgo empresarial que conlleve el ejercicio del servicio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a formular una pregunta que no tiene que ver con el funcionamiento de la empresa.

Hubo una gran movilización que surgió a partir de que, en Manantiales, uno de los principales clientes no se conectó. Concretamente, me refiero al principal consumidor de esa zona, un complejo llamado “Terrazas de Manantiales”, que no se conectó con el servicio de agua ni de saneamiento. Sabíamos que el dueño de ese complejo es uno de los principales de una de las empresas que licitaron y perdieron la licitación en primera instancia. Por lo tanto, ello estaría afectando tremendamente la zona desde el punto de vista ambiental, porque estaría evacuando todo a la playa en ese lugar. ¿Esto es cierto? ¿La empresa estaba conectada antes y ya no lo está? ¿Cuánto tuvo que ver esto en toda la campaña en contra del sistema de concesiones de obra del área pública?

SEÑOR GROSS.- El complejo “Terrazas de Manantiales” fue usuario de Aguas de la Costa hasta hace unos tres años y luego propició la desvinculación. Esto está estrechamente reñido con la ordenanza municipal para complejos colectivos, por temas ambientales, y con la normativa tanto departamental como nacional en cuanto all vertido de efluentes. Se mantuvo unilateralmente el servicio durante algunos meses por parte de Aguas de la Costa, hasta que hubo que cortarlo.

Sin perjuicio de ello, se iniciaron los trámites legales pertinentes y se expidieron, tanto la Intendencia como la URSEA, favorablemente a Aguas de la Costa en cuanto a la obligación del complejo de conectarse al servicio. Incluso, ha habido fallos de la Justicia en ese sentido. Por lo tanto, es inminente la resolución del tema en el ámbito jurídico, donde ya ha habido sentencias a propósito.

Particularmente debo citar la regulación explícita de la URSEA y de la Intendencia Municipal para con esa problemática.

Naturalmente que no voy a entrar en detalles, pero es sabido que el señor Luis García, el representante de los propietarios, ha participado activamente en la Comisión del Agua y siempre ha estado en una posición contraria a la empresa. De manera que esta ha sido una dificultad, más allá de haber pretendido siempre conversar y encontrar un camino de diálogo con él, con la empresa y con los usuarios.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿El Directorio de OSE hizo algún planteo en cuanto a la obligatoriedad de la conexión en el área de su concesión?

SEÑOR GROSS.- No; sabemos que hay manifestaciones que trascienden el ámbito de la concesión, en cuanto al interés de lograr instrumentar el poder coercitivo de la conexión frente a servicios que estén disponibles en la puerta del usuario, como forma de preservación ambiental. Sabemos que desde siempre, y particularmente en la última Administración, hubo manifestaciones públicas en el sentido de ir logrando alguna fórmula de instrumentación que transforme de manera práctica la ordenanza municipal de conexión a la red. Sin duda que todos esos elementos son contributivos a mejoras de ingresos; si ese es un elemento que puede contribuir a la cuenta general, bienvenido.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Voy a referirme a un tema que notoriamente ustedes conocen bien. Incluso, dentro de los mismos documentos que nos ha entregado OSE, se habla siempre del apoyo técnico que le ha dado la empresa a esta negociación; no sé si habrá sido por parte de ustedes o del sector mayoritario, que es el que está interesado en la transacción, aparentemente.

Las propias aseveraciones que hace la empresa Deloitte coinciden con lo que dice el señor Gross, es decir que los ingresos, a igualdad de servicios prestados, caerían en el orden del 10%. En ese contexto, y dada la variación que existe, da la sensación de que con niveles de consumo relativamente altos, esas diferencias se eliminan prácticamente; es decir, en la medida en que los grandes consumidores, que seguramente son estacionales y tienen un alto consumo variable, aparecen en escena en el verano, los ingresos se elevan, y las tarifas medias caen y se igualan groseramente a las de OSE.

Por lo tanto, en realidad, en un mapa de incremento del consumo medio, que sería dado básicamente por una situación de temporadas veraniegas más o menos razonables, estaríamos abaratando el consumo a los grandes consumidores e incrementando -si no interpreto mal, aunque los números que nos acaba de proporcionar son parciales- fuertemente el costo del consumo de agua de aquellos hogares de menores recursos y de residencia permanente. De acuerdo con los números que nos brindan, no sé si la conclusión a la que llego, es correcta.

SEÑOR GROSS.- Exactamente, gran parte de esto va en esa línea, más allá de estudiar comportamientos de elasticidad. Seguramente, por ese componente de elasticidad, se vendan menos metros cúbicos. Nuestra medida de costo variable es mucho más barata que la de OSE, no obstante lo cual, habrá comportamientos diferenciales por grupos. Por ejemplo, todos los comercios y hoteles pagarán significativamente más; este aspecto lo hemos estudiado por categorías. Esto puede plantear dificultades que habrá que manejar con los usuarios que actualmente tienen un contrato de arrendamiento del servicio, con OSE.

Si así lo desean, les puedo dejar estos estudios que fueron realizados para los años 2002, 2003 y 2004. La facturación media en 2004 fue 2,3% superior a la de Punta del Este y en 2003 fue un 23% superior. Si, por ejemplo, hay un año muy seco, eso es beneficioso porque se vende más agua, lo que compensa. Curiosamente, la tarifa media de agua de Aguas de la Costa es casi un 40% menor que la de Punta del Este pero, sin embargo, la tarifa media de saneamiento es superior, porque OSE tiene un tope en los $ 6.000 o $ 7.000. Entonces, los grandes usuarios -por ejemplo el Hotel Conrad- paga ese tope en el saneamiento, porque así está en la tarifa de OSE. Por supuesto que no es muy justificable y todos piensan lo mismo, pero es así.

En este estudio señalamos que hay un 30% de clientes que van a tener una factura media mensual mayor cuando pasen a tener la tarifa de OSE. En fin, hay de todas las categorías: la de bajos recursos, de esos 300, según su consumo 100 van a pagar más; las comerciales, todas van a pagar más; las oficiales -es decir, las escuelas, la Policía, etcétera- todas van a pagar más; las viviendas

suntuosas, dependiendo del volumen de consumo, de 700, 300 van a pagar más; y las viviendas normales serán 115. Por supuesto que por contraprestación, el resto pagaría menos.

Habrá que estudiar en qué medida no hay dificultades formales con ninguno de los usuarios que tienen un contrato de compra del servicio.

SEÑOR MICHELINI.- Naturalmente que la forma de cobrar y las tarifas en el mundo de las empresas de agua, no deben ser infinitas; debe haber tres, cuatro, o cinco o se tiene una que difiere de Aguas de la Costa. Lo cierto es que hay un estudio -dirán si es correcto o no- que indica que todavía hay un mercado potencial -no la red que está armada- tanto de usuarios de agua como de saneamiento y que la voluntad de la OSE llega rápidamente a todos. Por lo tanto, según ellos, la ecuación estaría cerrando en mejores condiciones. Naturalmente que hasta podría ser más atractivo el negocio; eso lo entiendo. Las razones de Aguas de Barcelona quizás son estas u otras, no lo sé ni me interesa. Lo cierto es que, en ese sentido, vimos -más allá de que haya alguna equivocación- mucha seguridad de parte de quienes van a administrar esa empresa de la cual ustedes son socios. En la medida en que OSE tenga responsabilidad sobre el tema de la salud, el medio ambiente y demás, es importante hacer más hincapié en estar conectados, y eso de alguna forma diluye en la tarifa normal, una subvención a la propia conexión; son formas de ver. Lo que quiero decir es que de repente, uno puede hacer hincapié en la fijación de una tarifa un poquito más alta para los nuevos usuarios, pero también se puede apuntar a que, por una política del accionista mayoritario -en este caso, OSE- se conecten a la red más cantidad de casas. Esa es una forma de ver el problema.

SEÑOR GROSS.- Nosotros compartimos esa visión, que también nos anima; en la medida en que existe infraestructura capaz de dar satisfacción a esa demanda, ¡bienvenida la capacidad de brindar más servicios! Allí habría un mutuo interés y la motivación sería absolutamente compartida.

Desde el punto de vista ambiental, siempre hemos querido aplicar el eslogan “contaminación cero” en esa zona, como forma de asegurar su patrimonio natural. Desde esa óptica no creo que haya inconveniente en conciliar ambos intereses y pienso que iremos de la mano para abrigar ese tipo de estrategias que contribuyan a expandir al máximo la capacidad del servicio. Eso es lo que hemos intentado hacer, siempre dentro de las reglas de juego que tenemos, ya que no podemos modificar unilateralmente las tarifas.

Quisiera advertir un hecho que se dio unos cuantos años atrás. Hay un pequeño nicho de mercado que es el balneario Buenos Aires -un loteo bastante menor- para el que hace algunos años presentamos una propuesta con el fin de darle una tarifa diferencial, a lo que la anterior comisión de contralor siempre nos contestó con un principio de legalidad: “condiciones iguales para todos los iguales”; ello significaba que si tomábamos una medida unilateral para el balneario Buenos Aires, debía ser aplicada a toda la globalidad.

SEÑOR MICHELINI.- ¿Cuál es la condición de esa gente?

SEÑOR GROSS.- Es gente de condición más humilde, por lo que, si se aplicara la categorización de bajos recursos, entraría como tal. Recordemos que entre el 70% y el 80% de la población estable que está conectada, tiene tarifa de bajos recursos; tenemos 330 unidades habitacionales en esa condición y el censo de 2004 arroja que existen 450 viviendas ocupadas en octubre de ese año. Como en otra oportunidad le explicaba al Directorio de OSE, hay una franjita de unas 20 viviendas que son propiedad de gente de San Carlos, que tienen una segunda casa en el norte de Manantiales. ¿Cómo podemos atacar ese caso menor sin cometer una injusticia? Digo esto porque una señora o un señor con inversiones cuantiosas en José Ignacio, zona donde hoy no hay terrenos de 600 metros cuadrados por menos de U$S 200.000, no debería beneficiarse con una transferencia de recursos, porque no seríamos justos. De todos modos, nuestro ánimo es apoyar todo lo que contribuya a tener esa sensibilidad social, y creo que lo hemos demostrado en nuestra práctica.

SEÑOR MICHELINI.- Es cierto, y desde la óptica de la empresa de ustedes es lógico que lo vean así; pero también es cierto que si a la gente de muchos recursos -pensemos que esos terrenos y esas casas ni siquiera se venden a gente de entradas importantes, que no acceden a esos niveles- si se le calculan las tarifas o los costos normales en función de sus ingresos, aunque tengan una gran capacidad de pago, ello termina siendo una especie de mala propaganda, porque se compara lo que esas personas gastan en Buenos Aires y lo que gastan en el Uruguay, prácticamente sin usar la

vivienda. Eso puede terminar matando “la gallina de los huevos de oro”. Y no hablo sólo de Maldonado -aquí tenemos un representante de ese departamento- sino del Uruguay en su conjunto.

Por eso, hay que tener mucho cuidado. Además, la gente no es tonta y no va a pagar cualquier suma, por más que su casa sea muy importante.

SEÑOR GROSS.- Son las reglas de juego que nos dictó la Administración de aquel momento, entre los años 1992 y 1993. Se pretendió generar una estrategia de servicios de calidad para una zona que, como fruto de esas medidas y de otras tomadas por los gobiernos de la época, prosperó en forma significativa. La voluntad de aquel momento era que no hubiera transferencia del resto de la sociedad hacia ese sector.

Curiosamente, esta empresa ha logrado su autosustentabilidad, con ingresos genuinos generados a partir del propio servicio. Es nuestro ánimo contribuir a conciliar todos los intereses pero, a su vez, está nuestra legítima aspiración a no ver menoscabados nuestros ingresos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si S.T.A. Ingenieros y Seinco son empresas distintas o son la misma cosa. ¿La empresa S.T.A. Ingenieros contrata con OSE en consultorías? ¿Cómo es la relación técnica que puede haber entre algunos técnicos de S.T.A. Ingenieros y OSE?

SEÑOR MICHELINI.- Además sería interesante saber quién es el real tenedor de ese 40% de las acciones.

SEÑOR GROSS.- La empresa S.T.A. Ingenieros es una Sociedad Limitada, que tiene como único cometido el de ser tenedor de las acciones de Aguas de la Costa; no tiene ningún otro giro comercial, de manera de ser absolutamente transparente.

¿Quiénes somos, físicamente, los directores? Quien habla es uno de ellos, al igual que el señor Bellagamba, que en este momento se encuentra en Nicaragua; a su vez, hoy estoy acompañado por otro de los participantes de la operación de la sociedad, la que además tiene un grupo de 20 ó 30 técnicos que sí son comunes a la empresa Seinco, la cual vende servicios profesionales en el país y en el exterior. Por lo tanto, de esta empresa somos socios quienes mencionaba, más otros ingenieros de su plantilla. Se trata de una empresa uruguaya que, estando radicada en el país, trabaja en la Argentina y en el Brasil desde 1996.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Entonces, hay coincidencia entre los accionistas de una y otra empresa.

SEÑOR GROSS.- Absolutamente.

En algún momento, como en esta oportunidad, asumimos riesgo. Trabajamos a riesgo en todo el desarrollo del proyecto, con todo lo que implica una gestión, y aportamos valores para poder desarrollar interesantes proyectos sustentables dentro del ramo ambiental. Nosotros operamos en el ramo de agua potable y saneamiento, pero también se exportan servicios y bienes. En este momento trabajamos en siete u ocho países. Por ejemplo, en el Brasil estamos trabajando desde 1996, y en San Pablo la empresa diseñó la planta más grande del mundo con sistema de flotación.

Se trata de una empresa que hoy ocupa a más de 45 ingenieros, hablando solamente de la empresa madre, radicada en el país; a su vez, ha contratado ingenieros, arquitectos y economistas en el Brasil.

Estamos afiliados a la filosofía de expandir y crecer genuinamente, dentro del marco de la legalidad, vendiendo tecnología.

La empresa tiene patentes y ha desarrollado soluciones muy eficientes en el tema, todo lo cual nos ha permitido competir con muy buena capacidad en el exterior. Reitero que abrimos con muy buenas posibilidades el mercado brasileño en el año 1996, y en este momento estamos haciendo una reingeniería en la Empresa Nicaragüense de Acueductos y Alcantarillados (ENACAL), actuando de la mano con el Estado, como forma de revertir una situación de pérdida mediante una prestación eficiente

y de sustentabilidad a largo plazo, con financiamiento del BID, en donde apenas se paga una fracción de los costos y estamos jugados a un porcentaje en las mejoras de la eficiencia de la empresa.

Históricamente hemos tenido un vínculo con Seinco, en la medida que hemos contratado con ellos, y en este momento, curiosamente, esta empresa participa con la que está desarrollando los estudios para Maldonado, Punta del Este y Salto, a través de soluciones tecnológicas y en el marco de la ley.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿En este momento está trabajando para OSE o para la otra empresa?

SEÑOR GROSS.- Estamos subcontratados por la empresa Tahal, que es la contratada por OSE para definir el plan de saneamiento de Maldonado y de Salto. Asimismo, se hizo un plan de saneamiento para el interior, donde existen 75 locales. Es nuestra vocación tecnológica y empresarial hacerlo y lo realizamos con mucho agrado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quedaría pendiente lo relativo a las tarifas y lo concerniente a la comparación. Quedamos a la espera de esa información.

Agradecemos la presencia de los representantes de la empresa S.T.A. Ingenieros SRL.

Se suspende la toma de la versión taquigráfica.